

© 2010 г. Седых А.П., Аматов А.М.

**КОММУНИКАЦИЯ КАК МЕЖКУЛЬТУРНЫЙ ДИАЛОГ:  
ФРАНЦУЗЫ, АМЕРИКАНЦЫ, РУССКИЕ**

*Рассматривается проблематика функционирования культурных стереотипов в языковом сознании французов, американцев и русских. Взаимодействие между культурами трактуется в рамках освоения лингвокультурных кодов общения и мировидения аллофонов. Анализ фактических данных базируется на лингвосемиотическом подходе к их интерпретации.*

*Ключевые слова: аллофон, лингвокультура, культурный стереотип, семиотика межкультурной коммуникации.*

Человеческое общение есть, прежде всего, взаимодействие культур – идёт ли речь об отдельно взятых личностях или об иных модусах коммуникации. С содержательной стороны общение – это мысли и чувства, а со стороны формы – воздействие. Формы воздействия разнятся от культуры к культуре. Принадлежность индивида к конкретной культуре осваивается им под влиянием исторически сложившихся языковых структур и семиотической памяти социума. Осознание себя как личности в определённом социальном контексте не может осуществляться без посредства знаковой системы национального языка и национальной коммуникации. Семиотика межличностного общения обслуживается планами выражения и содержания языкового знака родного языка, обладающего специфическими для каждого этноса параметрами функционирования.

В данном случае знак рассматривается как динамическая структура в процессе своего функционирования с привлечением человеческого фактора, без которого знак оказывается «мертвой буквой». Адресат – всегда носитель определённой языковой культуры, от которого зависит формат интерпретации смысла сообщения и как следствие успех коммуникации. Культура должна изучаться как феномен коммуникации и все аспекты культуры следует рассматривать с точки зрения их наполненности коммуникативной информацией. В этом состоит главное содержание семиотического воспитания:

каждая культура обладает своим кодом-посланием (*code-message*), который будучи продуктом социального договора, является релевантным только в рамках данной культуры. У каждого народа свой дифференциальный код коммуникативного поведения. Не всегда совпадает и этикет. Коммуникативное поведение может быть повседневным, на естественном, бессознательном уровне, и этикетным, ритуальным, сознательно воспитываемым.

Взаимодействие между культурами начинается с освоения семиотики общения и мировидения аллофонов. Коды национальной коммуникации как правило основаны на национальных стереотипах восприятия, в частности, представителей другой культуры. Так, американцы в глазах французов часто выглядят следующим образом: «Американец – дружелюбный и общительный, шумный, грубый, интеллектуально недоразвитый, трудолюбивый, экстравагантный, самоуверенный, полный предубеждений, недооценивающий достижения иных культур, богатый, щедрый, неразборчивый и вечно куда-то спешащий» [1]. В свою очередь французы с точки зрения американцев: «Лентяи, не говорящие по-английски из идеологических соображений. Они самодовольны, невежливы и непредупредительны, тем не менее, весьма предупредительны к дамам и артистичны. С ними очень трудно сблизиться. Французы живут в бюрократическом социалистическом государстве и полностью зависят от чиновников. Они не умеют воевать, и американцам дважды пришлось спасать Францию в 20 веке. Кроме того, французы нечистоплотны, едят улиток и лягушек» [2].

Для верной трактовки семиотического кода культуры и с целью осуществления успешной коммуникации необходимо знать, как ведут себя представители другой нации в идентичных ситуациях общения. При этом следует помнить, что каждая культура поддерживает свой идиоэтнический «формат» коммуникации. С целью комплексного представления и описания доминантных параметров коммуникации рассматриваемых культур, сопоставим коды межличностного взаимодействия, отражающие реальное коммуникативное поведение французов, американцев и русских на уровне типологии ситуаций общения и объектов аксиологии.

Коммуникативные ситуации или объекты ценностной ориентации:

### **1. Беседа.**

Французы:

Вопросы и темы табу: Чем вы зарабатываете на жизнь? Сколько вы зарабатываете? Вы женаты (замужем)? Есть ли у вас дети? Как вы себя чувствуете? Запретная тема, затрагивающая патриотизм и престиж французов и Франции – Вторая мировая война. «Безопасные» темы: искусство, культура, политика. Допускается прерывание собеседника, что говорит о заинтересованности француза темой разговора и желании поскорее высказаться. Не дай бог услышать пресловутое «*Je t'en fous*» после этого лучше откланяться.

Американцы:

В светской беседе не принято разговаривать о политике, религии. В дружеском кругу обсуждаются любые темы в меру своей компетентности и интереса. Знаменитое американское понятие *casual friend* – тот с кем вы общаетесь, дружите по работе, по месту жительства, но после переезда или смены работы данный «тип» друга, как правило, будет забыт. (*Плакат, в кафетерии университета: «Fish and friends stay fresh the first three days!»*). Манера ведения разговора: короткие реплики, неприятие прерывания собеседника (*small talk*). В непринужденном разговоре с малознакомыми людьми принято обсуждать личные и семейные вопросы.

Русские:

Запретных тем практически нет. Эмоциональность, ожидание ответной реакции. Допускается прерывание собеседника. Фраза «извини, что перебиваю» никого не шокирует. Частый переход на менторский тон и монолог-вещание. Коммуникативная цель – модификация поведения и состояния собеседника.

## **2. Время.**

*Французы:* Монохронно – концентрация на одном действии или событии в одну единицу времени.

*Американцы:* Монохронно – концентрация на одном действии или событии в одну единицу времени.

*Русские:* Полихронно – фокусировка на нескольких действиях одновременно, допустимость изменения сроков, отношение ко времени как к неисчерпаемому ресурсу.

## **3. Межличностная дистанция (проксемика).**

*Французы:* 40-50 см.

*Американцы:* 60-70 см. («*spitting distance*») – не ближе, чем на расстояние вытянутой руки

Русские: Отсутствие семиотической значимости личного пространства.

#### **4. Работа.**

*Французы:* Формально-гедонистическое отношение к работе. Инициатива наказуема, но конструктивный подход приветствуется. Рациональность и взвешенность. Часто чрезмерная осторожность, что делает из французов не очень удачливых бизнесменов. Французы – не трудоголики. Возможность (но не обязательность) дружеских отношений после работы.

*Американцы:* Соревновательное отношение к работе. Инициативность и самостоятельность в принятии решений, но окончательное решение зависит от сопоставления всех предложений (*brainstorming – метод генерации идей путем коллективного обсуждения проблем при полной свободе выдвижения вариантов решения*). Американцы – трудоголики. Нежелательность установления дружеских взаимоотношений на работе.

Русские: Вынужденное и часто пренебрежительное отношение к работе. Недостаточная самостоятельность и инициативность, зависимость от начальства. Русские – редко трудоголики, чаще не трудоголики, как правило, трудо-разгильдяи. Приоритет установления дружеских взаимоотношений на работе.

#### **5. Частная жизнь.**

*Французы:* Уважение к частной жизни как своей, так и общественных деятелей.

*Американцы:* Допустимость вторжения в частную жизнь, особенно в жизнь общественных деятелей.

Русские: Активное вторжение в личную жизнь.

**6. Комплиментарность** (*чувство взаимной симпатии, уважения, возможность совместного сотрудничества, основанные на иррациональных предпочтениях + / -*).

*Французы:* (+) русские, греки, армяне. (-) американцы, канадцы, поляки, англичане, голландцы, датчане, швейцарцы, бельгийцы, немцы, французы.

*Американцы:* (+) американцы, англичане. (-) французы, латиноамериканцы, чернокожие, в общем, остальной мир.

Русские: (+) белорусы, французы, англичане, армяне, осетины, абхазы, греки. (-) поляки, западные украинцы, американцы.

Итак, прокомментируем вышеизложенное с точки зрения специфики культурных кодов коммуникации и параметров некоторых ценностных ориентиров для каждой из рассматриваемых лингвокультур:

Французы:

Общеизвестно, что французская манера ведения беседы отличается эlegantностью манер. Приведём некоторые размышления А.А.Герцена, датированные XIX веком, которые касаются не только принципов французской беседы. По нашему мнению они не потеряли своей актуальности и сегодня:

«Француз принимал иное участие в этих делах... с ним через пять минут у меня завязался спор; он отвечал уклончиво, умно, не уступая, впрочем, ничего, и с чрезвычайной учтивостью. <...> Действительно, одни французы умеют разговаривать. Немцы признаются в любви, поверяют тайны, поучают и ругаются. В Англии оттого и любят рауты, что тут не до разговора ... толпа, нет места, все толкуются и толкаются, никто ничего не знает. <...> В дилижансе с нами сел дородный, осанистый аббат <...> начал мило и умно разговаривать, с классической правильностью языка Порройяля и Сорбонны, с цитатами и целомудренными остротами» [3, с. 248-250].

«К тому же мне очень мало нравился тон снисходительного превосходства французов с русскими: они одобряют, поощряют нас, хвалят наше произношение и наше богатство <...> Французы забрасывают нас словами – мы за ними не поспеваем, думаем об ответе, а им дела нет до него» [3, с. 261]. «Не должно, сверх того забывать, что нет людей, с которыми было бы легче завести шапочное знакомство, как с французами, и нет людей, с которыми было бы труднее в самом деле сойтись. Француз любит жить на людях, чтобы себя показать, чтобы иметь слушателей <...> англичанин постоянно спрашивает, а француз постоянно отвечает. Англичанин все недоумевает, все обдумывает – француз все знает положительно, он кончен и готов, он дальше не пойдет; он любит проповедовать, рассказывать поучать. Чего? кого? – все равно. Потребности личного сближения у него нет, кафе его вполне удовлетворяет» [3, с. 262].

Как видим, в приведенных цитатах ярко проявляются ключевые параметры актантных (по Р.Барту) кодов французов: изыск в беседе, поверхностный характер знакомств, самолюбование собственной персоной и искусством ведения беседы [4]. По нашим личным наблюдениям отмечено, что когда фран-

цузы работают, то никому и в голову не придет, что они занимаются профессиональной деятельностью. Показывать, каким трудом они достигли тех или иных успехов, неприято. Отношение к работе очень ответственное, плюс ко всему, на рабочем французам приходится выполнять массу правил и формальных распоряжений, с чем они блестяще справляются (*chose promise, chose due*). Рабочий день начинается и заканчивается рукопожатиями (включая женщин-коллег).

Наряду с жестким соблюдением протокольных правил и манер общения, частная жизнь для француза имеет статус неприкосновенности. Кстати и одежда рассматривается французом как часть личного мира и никогда не бывает объектом публичных оценок и тем более насмешек. Француз как всегда одевается со вкусом и изобретательностью, но никогда не делает из одежды культа. По мнению француза, одежда должна соответствовать социальной и коммуникативной ситуации, в которой находится человек: в горах одевай шорты и кроссовки для горных прогулок, а на официальном приеме – вечернее платье, смокинг и бабочку. В любом случае, одежда потеряла для француза статус показателя социального или материального положения. Наблюдая за тем, как одеты французы на улице, вы с трудом определите их финансовый или социальный статус. В большинстве своем французы, да и француженки, одеваются неброско и функционально. Количество макияжа – минимальное. Любовь французов к своему языку и Франции известна, не очень известно то, что часто французы терпеть не могут своих соотечественников, особенно за границей (*La France serait encore plus belle, s'il n'y avait pas de Français*).

На уровне комплиментарности французы ярчайшие представители этноцентризма. При этом, встретив соотечественника за рубежом, они не стремятся к сближению с ним, если только этого не диктуют неизбежность. Француз скорее доверится иноплеменнику, чем «компатриоту». В число наций, на которых можно рассчитывать, например, в бизнесе могут войти немцы и голландцы, которых француз терпеть не может, но деловые качества которых он ценит. Вряд ли сюда войдут американцы, канадцы или поляки, которые, по мнению француза абсолютно аморальны в делах и лишены чувства меры во всем остальном. Русские французам симпатичны, с точки зрения последних они много страдали и продолжают страдать. Во французском языке

есть только один фразеологизм с «негативной» семантикой по отношению к русским: *souffrir comme un Russe* (букв. 'страдать как русский', то есть чрезмерно, жестоко безгранично страдать). Тем не менее, данное речение амбивалентно передаёт некую жалость или наоборот восхищение «страдалицей Россией». С русским можно работать, считает француз, но только при условии полного и безоговорочного подчинения «великому» представителю галльского рационализма.

На уровне отношений в коллективе французы подчиняются меритократическому принципу коммуникации, предполагающему оценку по заслугам, а не по занимающей должности. Это не значит, что во французских организациях нет «статусных» работников, отнюдь, но их «ценность» известна всем и не вызывает уважительного отношения среди коллег.

Итак, выделим типологические признаки французской коммуникации:

- сдержанность;
- коммуникативный детерминизм;
- латентная доминантность;
- закрытость личного мира для собеседника;
- некатегоричность выражения согласия или несогласия;
- приоритет институционального общения;
- повышенное внимание при слушании;
- точность обсуждаемой информации.

Американцы:

Американцы – молодая и этноцентрическая нация. Происходящее за пределами США мало интересует жителей этой страны. Приветствуется личная инициатива и инновации. Жизненные приоритеты американцев: соревновательность, личные достижения и материальное благополучие. Американцы пунктуальны и могут опоздать разве что на коктейль и не более чем на 10 минут. Обращаются они друг к другу по имени. Для представления выбирают наиболее звучный и легкий для произношения вариант обращения. Степень знакомства и родства определяет тип приветствия. В любом случае самое распространённое приветствие в Америке – это улыбка в сопровождении кивка, характерного жеста и фразы «*Hi! How are you?*», которая не требует долгих разъяснений по поводу здоровья или состояния дел. На работе прио-

ритетны крепкие рукопожатия. Похлопывания по спине или объятия допустимы между близкими или старыми друзьями.

Американская беседа не отличается изысканностью манер, в чем проявляется одно из основных совпадений с параметрами русской коммуникации. Американцы предпочитают смотреть собеседнику прямо в глаза, что расценивается как выражение искренности. Важным аспектом коммуникативного поведения американцев внутри группы (организации) выступает такая категория как «эгалитарность». Данный тип организационной культуры предполагает оценку качества работы члена группы по уровню его профессиональной компетенции и вкладу в общее дело. Отсюда и уровень зарплаты и должности, что периодически верифицируется в форме различного рода собеседований.

Американские принципы коммуникативного поведения:

- несдержанность и субъективизм;
- коммуникативная соревновательность;
- открытость и безапелляционность выражения своего мнения;
- ментальная направленность на практическое действие и результат;
- прагматический оптимизм;
- категоричность и прямота в выражении согласия или несогласия;
- приоритет институционального общения;
- точность обсуждаемой информации.

Русские:

Русский коммуникативный код предполагает как вербальное, так и невербальное давление на собеседника. Социальный статус или степень знакомства не имеют значения. Данный факт не служит препятствием для вариативного использования любых инструментов воздействия. Это можно объяснить стремлением русских к бескомпромиссным оценкам любых действий или результатов, а также контактностью и эмоциональностью коммуникации.

Вместе с О.А. Леонтович представим принципы эффективного общения, принятые в русской среде сквозь призму фразеологии [5, с. 194]:

– высокий уровень языковой компетенции: *владеть словом / даром слова; крепкое / острое словцо; язык хорошо подвешен; за словом в карман не лезет; пальца в рот не кладут;*

– серьезное отношение к делу: *шутки в сторону; ближе к делу; сказано – сделано; уговор дороже денег; быть связанным своим словом; не давши слова, крепись, а давши, держись; господин / хозяин своего слова;*

– прямота искренность и правдивость: *говорить без обиняков; вести / гнуть свою линию; ставить вопрос ребром; понимать с полуслова; хлеб-соль ешь, а правду режь; раскрывать / распахнуть / излить душу; выворачивать душу наизнанку; называть вещи своими именами;*

– немногословие и сдержанность в общении: *укоротить / придержать / прикусить язык; сказал бы словечко, да волк недалечко; сказанное слово серебряное, а несказанное – золотое; чья бы корова мычала, а твоя бы молчала; язык мой – враг мой; держать язык за зубами; ешь пирог с грибами, а язык держи за зубами; молчание – знак согласия; держать язык на привязи; наступить на язык; взвешивать свои слова.*

С точки зрения коммуникации в группе, русский тип отношений можно рассматривать в русле функционирования категории «статусности». Для русского скорее важен социальный статус (должность, степень, звание), а не реальный вклад в общее дело. Коллегиальность также не приветствуется, хотя часто официально декларируется. Приведенные комментарии не исчерпывают всего многообразия проявлений этнокультурной специфики коммуникации. Мы всего лишь предприняли попытку описания доминантных межкультурных различий трех лингвокультур: французской, американской и русской. Выбор материала объясняется авторской интерпретацией позиций данных этнокультур в развитии мировых цивилизаций. При этом результаты проведенного анализа не рассматриваются как единственно верные и всеобъемлющие, а лишь как версии для исследовательских перспектив. По нашему мнению три суперэтнуса (российский, французский, американский) играли, играют и будут ещё долго играть ведущие роли в диалогах между представителями большей части мировых культур.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Baudry P. Français et Américains, l'autre rive. P., 2007.
2. Rochefort H. French Toast. NYC, 1998.
3. Герцен А.И. Сочинения в 4 т. Т. 2. Былое и думы. Части 4-5. М., 1988.

4. Барт Р. Введение в структурный анализ повествовательных текстов // Зарубежная эстетика и теория литературы XIX-XX вв. Трактаты, статьи, эссе. М., 1987.
5. Леонтович О.А. Русские и американцы: парадоксы межкультурного общения. Волгоград, 2002.

*Белгородский  
государственный университет*

*15 декабря 2010 г.*